

**LAMPIRAN**

## LAMPIRAN

<b>Master Calon Customer</b> No. Calon Customer Nama Calon Customer No. Rekening Nama Pada Credit Card No. Credit Card Tipe Credit Card Bulan Kadaluarasa Alamat Email No. Outlet Nama Outlet Alamat Outlet Alamat Pengiriman No. Wilayah Kota	<b>Master Online</b> ID Pengunjung Waktu Online	
<b>Master Customer</b> No. Customer Nama Customer No. Rekening Nama Pada Credit Card No. Credit Card Tipe Credit Card Bulan Kadaluarasa No. Outlet Nama Outlet Alamat Outlet Alamat Pengiriman No. Wilayah Kota	<b>Master Pengiriman</b> No. Sarana Pengiriman: Nama Sarana Pengiriman: 1. Salesman / Supervisi 2. Pos 3. Ekspedisi 4. Kapal Laut 5. Kereta Api 6. Pesawat Udara Jadwal Pengiriman (frekuensi) Waktu Pengiriman (hari) Biaya Pengiriman (Rp.)	<b>Order Pembelian</b> No. Order : PRINT Tanggal Order : No. Customer : No. Sarana Penjualan: No. Outlet : No. Salesman : No. Wilayah : Waktu Online : No. Produk Jumlah (Pak)
	<b>Master Discount</b> Periode Disc: s/d tgl: No Produk Nama Produk Satuan (Pak) Disc: 5 % per jumlah < 60 10 % > 60 15 % jangka wkt. byr: 0 (tunai) 10 % 1-15 hr 5 % > 15 hr	<b>Nota Pembelian</b> No. Wilayah : Tgl. Transaksi No. Customer : No. Nota No. Outlet : No. Sarana Pengiriman Alamat Pengiriman : Biaya Pengiriman No. Sarana Penjualan : Tgl. Penemuan Barang No. Salesman : Waktu Online : Alamat Email : No. Produk Jumlah (Pak) Harga Jangka wkt. byr. Discount Total Pembayaran secara: No. Rekening No. Credit Card
<b>Master Produk</b> No. Produk Nama Produk Warna Ukuran Satuan (Pak)	<b>Master Sarana</b> No Sarana Nama Sarana: 1. Kunjungan Salesman 2. Website	<b>Data Pembelian masing-masing Outlet</b> No. Wilayah : PRINT No. Outlet : Periode : 1-Jul-05 s/d tgl: 31-Jul-05 Tanggal Transaksi Frekuensi Pemesanan Ulang No. Sarana Penjualan No. Produk Jumlah (Pak) Total (Rp)
<b>Master Produk</b> No. Produk Nama Produk Harga Jual melalui: 1. Kunj. Salesman 2. Website	<b>Master Wilayah Pemasaran</b> Kota No. Wilayah Nama Wilayah Jumlah Outlet No. Outlet Alamat Outlet	<b>Data Perbandingan Pembelian pada masing-masing Wilayah Pemasaran</b> No. Wilayah : PRINT Periode : s/d tgl: Tanggal Transaksi : No. Outlet : No. Sarana Penjualan No. Produk Jumlah (Pak) Total (Rp)
<b>Master Produk</b> No. Produk Nama Produk Persed. Awal Produksi Penjualan Persed. Akhir Persed. Minimum Satuan (Pak)	<b>Master Perusahaan</b> No. Perusahaan Nama Perusahaan Alamat Website No. Produk No. Sarana Penjualan	<b>Data Perbandingan Pembelian Produk dan Sarana Penjualan Perusahaan</b> No. Wilayah : PRINT Periode : s/d tgl: Tanggal Transaksi No. Outlet No. Sarana Penjualan No. Produk Jumlah Pembelian Produk (Pak)
<b>Master Salesman</b> No. Salesman Nama Salesman Alamat Jadwal Kunjungan	<b>Master Perusahaan</b> No. Perusahaan Nama Perusahaan Alamat Website No. Produk No. Sarana Penjualan	<b>Data Perbandingan Pembelian Produk dan Sarana Penjualan Perusahaan dengan Pesang</b> No. Wilayah : PRINT Periode : s/d tgl: Tanggal Transaksi No. Perusahaan Nama Perusahaan No. Outlet No. Sarana Penjualan No. Produk Jumlah Pembelian Produk (Pak)
<b>Master Cara Pembayaran</b> Nomor Pembayaran 1. Tunai / Cash 2. Kredit 3. Transfer 4. Credit Card		

